GARANTIA DE PROPOSTA NA LEI Nº 14.133/2021: ENTRE A GESTÃO DE RISCOS E OS DESAFIOS DE SUA APLICAÇÃO NAS LICITAÇÕES ELETRÔNICAS

Iris Tatiuse Silva Ribeiro[1]

Sumário: **1 INTRODUÇÃO; 2 A GARANTIA DE PROPOSTA NO REGIME DAS LICITAÇÕES PÚBLICAS; 3 A GARANTIA DE PROPOSTA ENTRE A GESTÃO DE RISCOS E A RESTRIÇÃO À COMPETITIVIDADE; 4 DESAFIOS DA APLICAÇÃO DA GARANTIA DE PROPOSTA NAS LICITAÇÕES ELETRÔNICAS; 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS; REFERÊNCIAS.**

RESUMO

O presente artigo analisa a garantia de proposta prevista no art. 58 da Lei nº 14.133/2021, com especial atenção à sua utilização como instrumento de gestão de riscos e aos desafios de sua aplicação nas licitações eletrônicas. A nova legislação voltou a admitir a exigência da garantia de proposta, inclusive na modalidade pregão, como requisito de pré-habilitação, limitada a 1% do valor estimado da contratação. O objetivo da pesquisa é analisar em que medida essa exigência pode contribuir para uma participação mais responsável dos licitantes, sem produzir restrição indevida à competitividade. Para tanto, examinam-se a evolução normativa do instituto, sua finalidade, a necessidade de planejamento e motivação para sua utilização e as dificuldades relacionadas à sua operacionalização nos sistemas eletrônicos. A pesquisa é de natureza bibliográfica e documental, fundamentada na legislação, na doutrina especializada e em entendimentos dos órgãos de controle. Conclui-se que a garantia de proposta pode constituir instrumento útil à mitigação de riscos, desde que sua exigência esteja fundamentada em riscos concretamente identificados e seja adotada de forma proporcional. Sua efetividade também depende da existência de regras editalícias claras e de sistemas eletrônicos capazes de operacionalizar adequadamente o instituto, sem comprometer a competitividade, a isonomia e a seleção da proposta mais vantajosa.
PALAVRAS-CHAVE: Garantia de proposta; Lei nº 14.133/2021; Licitações eletrônicas; Gestão de riscos; Competitividade.

ABSTRACT

This article analyzes the bid security provided for in Article 58 of Brazilian Law No. 14,133/2021, with particular attention to its use as a risk management instrument and to the challenges associated with its application in electronic public procurement procedures. The new legislation once again allows bid security to be required, including in the *pregão* procedure, as a pre-qualification requirement, limited to 1% of the estimated value of the procurement. The objective of this research is to analyze the extent to which this requirement may contribute to more responsible participation by bidders without unduly restricting competition. To this end, the study examines the regulatory evolution

[1] Graduada em Direito pela Faculdade Estácio de Sá. Pós-graduada em Direito do Trabalho pelo Instituto de Excelência Ltda. (JusPODIVM). Pós-graduanda em Licitações e Contratos Administrativos pela Faculdade Baiana de Direito.

of bid security, its purpose, the need for planning and justification for its use, and the difficulties related to its implementation in electronic procurement systems. The research is bibliographical and documentary in nature, based on applicable legislation, specialized legal literature, and decisions issued by oversight bodies. It concludes that bid security may constitute a useful risk mitigation instrument, provided that its requirement is based on specifically identified risks and applied proportionately. Its effectiveness also depends on clear tender rules and electronic systems capable of properly implementing the instrument without compromising competition, equal treatment among bidders, or the selection of the most advantageous bid.
KEYWORDS: Bid security; Law No. 14,133/2021; Electronic public procurement; Risk management; Competition.

1 INTRODUÇÃO

A Lei nº 14.133/2021 trouxe importantes mudanças para as contratações públicas, com especial atenção ao planejamento, à gestão de riscos, à governança e ao acompanhamento dos processos de contratação. A nova legislação busca assegurar o alcance dos objetivos do processo licitatório previstos em seu art. 11, mediante a promoção de um ambiente íntegro e confiável, voltado à eficiência das contratações e à prevenção de condutas capazes de comprometer a regularidade e a lisura dos certames.

Nesse contexto, o art. 58 da Lei nº 14.133/2021 prevê a possibilidade de exigência de garantia de proposta como requisito de pré-habilitação, limitada a 1% (um por cento) do valor estimado da contratação. O instituto busca conferir maior segurança à Administração e estimular o comprometimento dos licitantes com as propostas apresentadas, mediante a imposição de consequência patrimonial nas hipóteses estabelecidas pela legislação.

A garantia de proposta não constitui novidade no ordenamento jurídico brasileiro. A Lei nº 8.666/1993 já admitia sua exigência no âmbito da qualificação econômico-financeira. Por outro lado, a Lei nº 10.520/2002, que instituiu a modalidade pregão, vedava expressamente sua utilização. Com a entrada em vigor da Lei nº 14.133/2021 e a posterior revogação das legislações anteriores, o instituto passou a poder ser utilizado também nas licitações realizadas na modalidade pregão, agora com tratamento próprio e como requisito de pré-habilitação.

A possibilidade de utilização da garantia de proposta nas licitações eletrônicas assume especial relevância diante da dinâmica desses procedimentos, caracterizados pela ampla participação de fornecedores, pela redução das barreiras geográficas e pela facilidade de acesso aos certames. Se, por um lado, essa ampliação favorece a

competitividade, por outro, a Administração pode enfrentar situações envolvendo propostas não mantidas, desistências, recusas à contratação e necessidade de convocação sucessiva de licitantes remanescentes, circunstâncias capazes de retardar ou comprometer a eficiência do procedimento.

Nesse cenário, a garantia de proposta apresenta-se como possível instrumento de gestão de riscos e de estímulo à participação responsável. Sua utilização, contudo, não é isenta de dificuldades. Por representar um ônus prévio aos interessados, a exigência pode produzir reflexos sobre a competitividade e, quando adotada sem adequada motivação ou critérios objetivos, corre o risco de se transformar em mera barreira de acesso ao certame, afastando-se da finalidade que justificaria sua utilização.

A questão torna-se ainda mais complexa nas licitações eletrônicas. A operacionalização da garantia depende da existência de plataformas capazes de compatibilizar o momento de sua constituição e apresentação com a preservação da identidade dos participantes, a validação do documento e a dinâmica da fase competitiva. A ausência de funcionalidades adequadas pode esvaziar a função preventiva do instituto ou gerar conflitos entre a aplicação da exigência e outros valores igualmente relevantes, como a isonomia, a competitividade, a vinculação ao edital e a seleção da proposta mais vantajosa.

Diante dessas questões, formula-se o seguinte problema de pesquisa: em que medida a garantia de proposta prevista no art. 58 da Lei nº 14.133/2021 pode contribuir para uma participação mais responsável dos licitantes sem produzir restrição indevida à competitividade e quais são os principais desafios para sua adequada aplicação nas licitações eletrônicas?

O presente artigo tem como objetivo geral analisar a garantia de proposta prevista no art. 58 da Lei nº 14.133/2021, considerando sua finalidade como instrumento de gestão de riscos, seus possíveis reflexos sobre a competitividade e os desafios relacionados à sua utilização nas licitações eletrônicas.

Especificamente, busca-se examinar a evolução normativa e os principais aspectos jurídicos do instituto; analisar sua potencial contribuição para o comprometimento dos participantes e os possíveis impactos sobre a competitividade; discutir a necessidade de planejamento, motivação e definição de critérios objetivos para sua exigência; e identificar dificuldades relacionadas à sua operacionalização nos sistemas eletrônicos de licitação.

Para o desenvolvimento do estudo, adota-se pesquisa de natureza bibliográfica e documental, mediante análise da legislação aplicável, da doutrina especializada e de entendimentos dos órgãos de controle relacionados ao tema, com especial atenção à jurisprudência recente do Tribunal de Contas da União, sem realização de pesquisa de campo.

No desenvolvimento deste artigo, foi utilizada a ferramenta de inteligência artificial generativa ChatGPT como recurso de apoio à pesquisa, à organização e à sistematização dos conteúdos, bem como à revisão da redação. A ferramenta foi empregada de forma auxiliar no processo de elaboração do trabalho, sem substituição da análise crítica da autora. A seleção do tema, a definição do problema de pesquisa, a seleção, consulta e leitura das fontes bibliográficas, normativas e jurisprudenciais, bem como a análise crítica desenvolvida e as conclusões apresentadas, são de responsabilidade intelectual da autora.

O trabalho abordará, inicialmente, a evolução normativa e os principais aspectos jurídicos da garantia de proposta. Em seguida, será examinada a tensão entre sua utilização como instrumento de gestão de riscos e seus possíveis reflexos sobre a competitividade. Por fim, serão analisados os principais desafios relacionados à aplicação prática do instituto, especialmente no ambiente das licitações eletrônicas.

2 A GARANTIA DE PROPOSTA NO REGIME DAS LICITAÇÕES PÚBLICAS

2.1 Breve evolução normativa

A garantia de proposta não constitui inovação introduzida pela Lei nº 14.133/2021. A Lei nº 8.666/1993, em seu art. 31, III, já admitia a exigência de garantia como dado objetivo de comprovação da qualificação econômico-financeira dos licitantes, limitada a 1% (um por cento) do valor estimado do objeto da contratação.

Naquele regime, a garantia poderia ser prestada nas modalidades previstas no art. 56 da Lei nº 8.666/1993, aplicáveis também à garantia destinada à execução contratual. Assim, embora inserida entre as exigências de qualificação econômico-financeira, a garantia de proposta já representava instrumento destinado a conferir maior segurança à Administração quanto à participação dos interessados no procedimento licitatório.

O tratamento conferido ao instituto foi alterado com a edição da Lei nº 10.520/2002. Ao instituir a modalidade pregão, a referida legislação vedou expressamente, em seu art. 5º, I, a exigência de garantia de proposta. Desse modo, durante

a vigência simultânea dos dois regimes, a garantia poderia ser exigida nas licitações regidas pela Lei nº 8.666/1993, observados os requisitos legais, mas não nos pregões disciplinados pela Lei nº 10.520/2002.

Ao comentar essa vedação, Justen Filho (2013, p. 231) considerava acertada a opção adotada pela Lei do Pregão, por entender que a exigência poderia dificultar o acesso ao certame sem necessariamente proporcionar maior vantagem à Administração Pública. Para o autor, a prestação da garantia poderia assumir caráter predominantemente formal, inclusive ocasionando a exclusão de propostas vantajosas em decorrência de falhas relacionadas à sua apresentação.

A Lei nº 14.133/2021 modificou novamente esse cenário ao disciplinar expressamente a garantia de proposta em seu art. 58, permitindo sua utilização no novo regime geral de licitações, inclusive nas licitações realizadas na modalidade pregão.

2.2 A garantia de proposta na Lei nº 14.133/2021

O art. 58 da Lei nº 14.133/2021 estabelece que poderá ser exigida, no momento da apresentação da proposta, a comprovação do recolhimento de quantia a título de garantia de proposta, como requisito de pré-habilitação.

O primeiro aspecto a ser destacado é a facultatividade da exigência. A utilização da expressão "poderá ser exigida" demonstra que a garantia de proposta não constitui requisito obrigatório em todas as licitações. Cabe à Administração avaliar a conveniência de sua adoção diante das características da contratação e dos riscos identificados na fase preparatória, devendo a decisão ser adequadamente motivada.

Nesse sentido, Torres (2022, p. 351) defende que a adoção do instituto deve estar relacionada às características e aos riscos da contratação, identificados durante seu planejamento, de modo que a opção pela exigência da garantia seja devidamente justificada.

Niebuhr (2022, p. 805), por sua vez, reconhece a discricionariedade administrativa quanto à exigência da garantia, mas ressalta a necessidade de prudência na utilização do instrumento, considerando que a imposição de um ônus aos interessados pode produzir efeitos sobre a competitividade.

Outro aspecto relevante diz respeito à qualificação da garantia de proposta como requisito de pré-habilitação. Conforme determina o art. 58, sua comprovação deve ocorrer no momento da apresentação da proposta.

Para Justen Filho (2023, p. 732), a pré-habilitação constitui figura peculiar no regime instituído pela Lei nº 14.133/2021. Na prática, a garantia funciona como requisito para participação no certame, destinado a assegurar uma atuação mais séria e comprometida do licitante.

Niebuhr (2022, p. 805) aproxima a garantia de proposta de uma demonstração objetiva de capacidade econômico-financeira. Nessa perspectiva, a possibilidade de prestar garantia correspondente a percentual reduzido do valor estimado constituiria um dos elementos indicativos de que o interessado possui condições mínimas para assumir as obrigações decorrentes da contratação.

Nos termos do § 1º do art. 58, a garantia de proposta não poderá ser superior a 1% (um por cento) do valor estimado da contratação. Embora se trate de percentual relativamente reduzido, cabe questionar se a imposição desse ônus é capaz de produzir efeitos concretos sobre a participação dos fornecedores, sobretudo em contratações de valores elevados e em relação às empresas de menor porte. Essa questão será retomada posteriormente, quando analisados os possíveis reflexos do instituto sobre a competitividade.

Quanto às formas de prestação, o § 4º do art. 58 remete às modalidades previstas no § 1º do art. 96 da Lei nº 14.133/2021. Atualmente, são admitidas a caução em dinheiro ou em títulos da dívida pública, o seguro-garantia, a fiança bancária emitida por instituição autorizada a operar no País e o título de capitalização custeado por pagamento único, com resgate pelo valor total.

O § 2º do art. 58 determina que a garantia seja devolvida aos licitantes no prazo de 10 (dez) dias úteis, contado da assinatura do contrato ou da data em que for declarada fracassada a licitação. Por sua vez, o § 3º prevê a execução integral da garantia diante da recusa em assinar o contrato ou da não apresentação dos documentos para a contratação.

A execução da garantia, portanto, não decorre simplesmente do fato de o participante não se sagrar vencedor do certame. A legislação relaciona sua perda a comportamentos específicos capazes de comprometer a conclusão da contratação. O art. 90, § 5º, reforça essa lógica ao estabelecer que a recusa injustificada do adjudicatário em assinar o contrato ou aceitar ou retirar o instrumento equivalente caracteriza descumprimento total da obrigação assumida, sujeitando-o às penalidades legais e à imediata perda da garantia de proposta.

A extensão da expressão “não apresentação dos documentos para a contratação”, prevista no § 3º do art. 58, contudo, suscita discussão doutrinária. Alves e Silva (2024),

por exemplo, defendem interpretação segundo a qual a finalidade do instituto permite alcançar também a não apresentação de documentos indispensáveis à habilitação quando a conduta do licitante inviabilizar a contratação. Trata-se de questão controvertida, que evidencia alguns dos desafios interpretativos relacionados à aplicação prática da garantia de proposta.

2.3 Natureza e finalidade da garantia de proposta

Mas, afinal, qual é a finalidade da garantia de proposta?

A partir da disciplina legal e das posições doutrinárias examinadas, é possível identificar duas funções complementares do instituto. De um lado, busca-se conferir maior proteção à Administração contra comportamentos capazes de comprometer o regular desenvolvimento do procedimento licitatório. De outro, pretende-se estimular maior comprometimento dos fornecedores com as propostas apresentadas, mediante a possibilidade de consequências patrimoniais em determinadas situações previstas na legislação.

A garantia de proposta é exigida durante o procedimento licitatório e não se destina propriamente a assegurar a execução do futuro contrato. Nesse aspecto, diferencia-se da garantia contratual disciplinada pelos arts. 96 a 102 da Lei nº 14.133/2021, cuja finalidade está relacionada ao cumprimento das obrigações assumidas pelo contratado durante a execução do ajuste.

Torres e Dantas (2024) destacam que, quando adequadamente utilizada, a garantia de proposta pode funcionar como mecanismo de sinalização (signaling) dos fornecedores efetivamente interessados na contratação, reduzindo a participação daqueles que ingressam na disputa e posteriormente não sustentam os compromissos assumidos. Nessa perspectiva, o instituto pode contribuir para evitar situações que prejudiquem a conclusão da licitação e, consequentemente, a própria satisfação das necessidades administrativas.

Alves e Silva (2024) também identificam dupla finalidade na garantia de proposta. De um lado, sua prestação funcionaria como mecanismo de sinalização (*signaling*), por meio do qual o fornecedor demonstra compromisso com a futura contratação; de outro, permitiria à Administração realizar uma espécie de filtragem (*screening*) dos participantes, buscando reduzir a presença de licitantes despreparados ou sem efetivo compromisso com o resultado da disputa.

Para Niebuhr (2022, p. 805), a garantia também pode contribuir para afastar os chamados licitantes aventureiros, uma vez que impõe um ônus à participação. O próprio

autor reconhece, entretanto, que essa característica pode produzir efeitos negativos sobre a competitividade.

As posições examinadas demonstram, portanto, que a mesma exigência que pode funcionar como mecanismo de proteção da Administração e estimular maior comprometimento dos participantes também representa um ônus adicional capaz de produzir reflexos sobre a competitividade.

A utilidade da garantia de proposta, portanto, não pode ser analisada de forma abstrata, mas deve considerar os riscos da contratação, as características do mercado fornecedor e os possíveis efeitos da exigência sobre a participação dos interessados. Essa relação entre gestão de riscos e competitividade será examinada no tópico seguinte.

3 A GARANTIA DE PROPOSTA ENTRE A GESTÃO DE RISCOS E A RESTRIÇÃO À COMPETITIVIDADE

A garantia de proposta prevista no art. 58 da Lei nº 14.133/2021 pode ser compreendida como instrumento destinado a conferir maior segurança ao procedimento licitatório, mediante a imposição de um compromisso econômico aos participantes da disputa. Sua utilização, contudo, envolve uma tensão que não pode ser desconsiderada: ao mesmo tempo em que pode contribuir para desestimular comportamentos oportunistas e conferir maior seriedade às propostas, também impõe um ônus adicional aos interessados e, consequentemente, pode produzir reflexos sobre a competitividade.

A análise da utilidade do instituto exige, portanto, superar uma abordagem meramente abstrata, segundo a qual a garantia seria necessariamente benéfica ou prejudicial à licitação. Sua adequação deve ser examinada diante dos riscos concretos da contratação, das características do mercado fornecedor e dos efeitos que a exigência pode produzir sobre a participação dos interessados.

3.1 A garantia de proposta como instrumento de seriedade das ofertas

A ampliação das licitações realizadas por meio eletrônico produziu importantes avanços para as contratações públicas, especialmente ao reduzir barreiras geográficas e custos de participação, permitindo que fornecedores de diferentes localidades disputem os certames promovidos pela Administração Pública.

Torres e Dantas (2024) observam que a redução dos custos de participação proporcionada pelas licitações eletrônicas ampliou a competitividade e facilitou o ingresso de novos fornecedores no mercado das contratações públicas. Os autores apontam, contudo, que essa dinâmica também pode favorecer a participação de empresas

que não avaliam adequadamente sua capacidade de sustentar os compromissos assumidos.

Nessas situações, podem ocorrer propostas inexequíveis, desistências, desclassificações sucessivas, recusa à contratação e necessidade de convocação dos licitantes remanescentes, com consequente prolongamento do procedimento e aumento dos custos administrativos.

Nesse contexto, a garantia de proposta é apontada como possível mecanismo de sinalização do comprometimento do fornecedor. A necessidade de assumir previamente determinado ônus econômico pode estimular uma avaliação mais cuidadosa acerca da decisão de participar da licitação e da capacidade de sustentar a proposta apresentada.

Essa finalidade também foi reconhecida pelo Tribunal de Contas da União no Acórdão nº 1.128/2026-Plenário (BRASIL, 2026). No exame da controvérsia envolvendo concorrência eletrônica promovida pelo Município de Aratuípe/BA, o TCU considerou que a garantia prevista no art. 58 da Lei nº 14.133/2021 tem por objetivo assegurar a seriedade das ofertas apresentadas, funcionando como mecanismo de proteção contra desistências injustificadas e comportamentos oportunistas dos participantes. O Tribunal relacionou o instituto à mitigação de riscos e à necessidade de assegurar comprometimento efetivo desde o início da disputa.

Mafissoni (2026), ao analisar o referido precedente, igualmente situa a garantia de proposta no âmbito da gestão de riscos. Segundo a autora, sua finalidade não deve ser compreendida como meramente arrecadatória ou burocrática, mas como instrumento destinado a mitigar riscos específicos da fase competitiva, tais como propostas aventureiras, desistências injustificadas, não manutenção da oferta, recusa em assinar o contrato e prolongamento do procedimento decorrente da convocação sucessiva de licitantes remanescentes.

Benevides (2026), também ao examinar o Acórdão nº 1.128/2026, destaca que a dinâmica das licitações eletrônicas ampliou significativamente a competitividade formal, mas também favoreceu o ingresso de empresas sem efetiva capacidade ou comprometimento com a contratação. Para o autor, a garantia pode funcionar como filtro qualitativo da competição, impondo ao participante grau mínimo de comprometimento econômico com a oferta.

Sob essa perspectiva, a garantia de proposta apresenta potencial para contribuir para uma participação mais responsável. Isso não significa, entretanto, que sua simples exigência seja suficiente para impedir desistências, propostas inexequíveis ou outros

comportamentos capazes de prejudicar o procedimento. Tampouco permite concluir que todos os fornecedores que enfrentem dificuldades no decorrer do certame possam ser classificados como aventureiros. O instituto deve ser compreendido como mecanismo de gestão de riscos e não como solução automática para todas as situações de descumprimento verificadas durante a licitação.

3.2 Os possíveis reflexos da garantia sobre a competitividade

Se, por um lado, a garantia de proposta pode contribuir para aumentar o comprometimento dos participantes, por outro, sua exigência cria um custo adicional para o ingresso na disputa.

Essa circunstância merece atenção porque a competitividade constitui elemento essencial do processo licitatório. A imposição de requisitos desnecessários ou desproporcionais pode reduzir o universo de potenciais fornecedores e, consequentemente, comprometer a própria obtenção da proposta mais vantajosa.

Há, portanto, uma tensão inerente ao instituto. Para que a garantia desempenhe função de desestimular participações sem efetivo compromisso, é necessário que represente algum ônus ao participante. Ao mesmo tempo, esse mesmo ônus pode alcançar fornecedores idôneos e efetivamente interessados na contratação.

A existência do limite de 1% do valor estimado, previsto no § 1º do art. 58 da Lei nº 14.133/2021, reduz o impacto econômico da medida, mas não elimina a necessidade de análise de proporcionalidade. Em contratações de elevado valor, mesmo percentual reduzido pode representar montante significativo, especialmente para empresas de menor porte.

Mafissoni (2026) destaca, nesse sentido, que o limite de 1% constitui teto e não percentual que deva ser automaticamente reproduzido nos editais. Segundo a autora, a definição deve considerar a materialidade da contratação, as características do mercado e a participação de micro e pequenas empresas, sendo possível a adoção de percentual inferior quando suficiente para mitigar o risco identificado.

A questão da competitividade também esteve presente no Acórdão nº 1.128/2026-Plenário. No caso analisado, a unidade técnica reconheceu que a exigência da garantia implica custos antecipados e risco financeiro aos participantes e poderia, em tese, restringir a competição, razão pela qual considerou relevante examinar sua razoabilidade e proporcionalidade diante das circunstâncias concretas da contratação.

Assim, a mera redução do número de participantes não é suficiente para concluir que houve restrição indevida à competitividade. Se a exigência desestimular exclusivamente fornecedores sem condições ou sem efetiva intenção de assumir a contratação, poderá estar cumprindo sua finalidade. O problema surge quando o mesmo requisito afasta empresas idôneas, capazes de executar o objeto e apresentar propostas vantajosas.

A análise, portanto, não deve ser simplesmente quantitativa. Uma licitação com grande número de participantes não será necessariamente mais eficiente se sucessivamente forem apresentadas propostas inexequíveis, ocorrerem desistências ou os primeiros colocados não tiverem condições de prosseguir no certame. Da mesma forma, não será adequada uma exigência que, sob o argumento de conferir maior segurança à contratação, crie barreiras desnecessárias à entrada de fornecedores qualificados.

3.3 Planejamento, motivação e critérios objetivos para a exigência da garantia de proposta

A principal questão relacionada à utilização da garantia de proposta parece residir não na legitimidade do instituto, expressamente admitido pela Lei nº 14.133/2021, mas nos critérios utilizados pela Administração para decidir quando sua exigência é efetivamente necessária.

A utilização da expressão “poderá ser exigida” no art. 58 evidencia o caráter facultativo da garantia. Dessa forma, sua inserção no edital não deveria decorrer da reprodução automática de modelos ou da adoção indistinta em determinadas modalidades ou objetos, mas de decisão tomada durante a fase preparatória e relacionada aos riscos concretamente identificados na contratação.

Nesse sentido, Mafissoni (2026) sustenta que a decisão deve considerar, entre outros elementos, o histórico de comportamento dos licitantes, a materialidade do objeto, a dinâmica do mercado e os riscos identificados durante o planejamento. A autora propõe questionamentos objetivos para orientar a Administração, tais como a existência de histórico de desistências ou abandono em certames semelhantes, a participação recorrente de empresas sem documentação mínima, o risco de lances inexequíveis e os prejuízos que a repetição da licitação poderia causar à Administração.

Essa abordagem mostra-se especialmente pertinente para contratações de objetos simples e padronizados. A menor complexidade do objeto não significa necessariamente menor risco relacionado ao comportamento dos participantes. Ao contrário, a facilidade

de ingresso nas licitações eletrônicas pode atrair elevado número de fornecedores, inclusive empresas com pouca experiência no mercado público ou reduzido conhecimento acerca das obrigações decorrentes da participação em uma licitação.

O próprio Acórdão nº 1.128/2026-Plenário afastou a premissa de que a garantia somente seria justificável para objetos de elevada complexidade. A análise desenvolvida a partir do precedente aponta que objetos padronizados também podem apresentar riscos decorrentes do grande número de participantes e de propostas sem suficiente comprometimento.

Entretanto, a constatação de que esse problema pode ocorrer em determinados mercados não justifica a adoção generalizada da garantia. Se sua finalidade é mitigar riscos, é necessário que a Administração demonstre, na fase preparatória, quais riscos pretende enfrentar e por que a garantia constitui medida adequada para reduzi-los.

Nesse aspecto, o histórico das contratações anteriores pode constituir importante elemento para fundamentar a decisão. A ocorrência reiterada de desistências, recusas à contratação, propostas não mantidas ou convocações sucessivas de remanescentes em licitações anteriores para objetos iguais ou semelhantes pode fornecer dados concretos para demonstrar a pertinência da exigência.

A utilização desses elementos permite substituir justificativas genéricas por motivação efetivamente vinculada à realidade da contratação. Em vez de simplesmente afirmar que a garantia será exigida para “assegurar a seriedade das propostas”, a Administração poderá demonstrar, por exemplo, que certames anteriores foram prejudicados por elevado número de desistências ou que a convocação sucessiva de participantes retardou significativamente a conclusão da contratação.

A adequada motivação assume importância ainda maior porque a ausência de critérios objetivos pode transformar instrumento legítimo de gestão de riscos em requisito meramente burocrático e potencialmente restritivo. A exigência da garantia sem demonstração de necessidade, especialmente quando acompanhada de regras pouco claras sobre sua apresentação e análise, amplia a insegurança jurídica e a margem de subjetividade na condução do certame.

A ausência de parâmetros objetivos também amplia o risco de utilização inadequada da exigência, inclusive como barreira injustificada à competição, razão pela qual sua previsão deve estar acompanhada de motivação e critérios claramente definidos.

Por essa razão, não basta que a garantia esteja prevista no edital. É necessário que estejam claramente estabelecidos o percentual exigido, as modalidades admitidas, o

momento e a forma de apresentação, os requisitos para sua aceitação e as consequências decorrentes de seu descumprimento.

3.4 A garantia de proposta não deve substituir a responsabilização dos licitantes

Outro aspecto que merece atenção é a relação entre a exigência da garantia e a responsabilização dos fornecedores por comportamentos praticados durante o procedimento licitatório.

Parte dos problemas utilizados para justificar a garantia decorre justamente de condutas como desistências injustificadas, não manutenção da proposta, não apresentação de documentos exigidos ou recusa à celebração do contrato. A garantia pode reduzir os efeitos dessas ocorrências ou desestimulá-las, mas não deve ser compreendida como substituta dos mecanismos de responsabilização previstos na própria legislação.

A utilização indiscriminada da garantia para enfrentar comportamentos reiteradamente verificados nos certames pode produzir efeito inverso ao pretendido: em lugar de identificar e responsabilizar aqueles que atuam de forma irregular, transfere-se a todos os participantes, inclusive aos fornecedores regulares e comprometidos, o custo de um risco decorrente da atuação de alguns agentes econômicos.

Nesse sentido, a gestão adequada dos riscos relacionados ao comportamento dos licitantes exige atuação administrativa em duas frentes complementares. A primeira é preventiva, mediante planejamento, regras editalícias claras e, quando efetivamente justificada, utilização da garantia de proposta. A segunda é repressiva, por meio da apuração das condutas que possam configurar infrações administrativas, com observância do contraditório e da ampla defesa.

A ausência de adequada apuração de condutas potencialmente infracionais pode favorecer a repetição de comportamentos semelhantes em certames futuros. Empresas que reiteradamente deixam de manter suas propostas, abandonam certames ou descumprem obrigações decorrentes de sua participação devem ter suas condutas examinadas pela Administração, sempre que presentes indícios de infração, mediante o devido processo administrativo, com observância do contraditório e da ampla defesa.

Nesse sentido, a imposição da garantia de proposta a todos os participantes não deve constituir resposta automática à deficiência na apuração de condutas individuais. Prevenção e responsabilização desempenham funções distintas e complementares: a primeira busca reduzir a ocorrência do risco, enquanto a segunda permite apurar e, quando

cabível, sancionar comportamentos contrários às obrigações assumidas no procedimento licitatório.

Desse modo, não parece adequado que a resposta administrativa à participação irresponsável se limite à criação de uma barreira econômica prévia para todos os fornecedores. A garantia de proposta pode integrar uma estratégia de mitigação de riscos, mas deve coexistir com o exercício adequado do poder sancionador e com o aperfeiçoamento do planejamento das contratações.

A utilização equilibrada do instituto exige, portanto, uma mudança de enfoque. A questão não consiste simplesmente em decidir se a garantia de proposta é positiva ou negativa, mas em identificar quando, por que e em quais condições sua exigência produz mais benefícios do que custos para determinada contratação.

Nesse sentido, a garantia de proposta mostra-se potencialmente útil quando fundamentada em riscos concretos, especialmente diante de histórico de desistências ou comportamentos que tenham comprometido certames anteriores. Por outro lado, sua utilização automática, baseada em justificativas genéricas ou desacompanhada de critérios objetivos, pode transformá-la em formalidade adicional e, em situações extremas, em mecanismo indevido de restrição à competitividade.

A efetividade do instituto depende, ainda, de sua adequada operacionalização. Nas licitações eletrônicas, questões relacionadas ao momento de apresentação da garantia, ao anonimato dos participantes, ao sigilo do orçamento estimado e às limitações das plataformas eletrônicas acrescentam novos desafios à aplicação do art. 58 da Lei nº 14.133/2021, aspectos que serão examinados no tópico seguinte.

4 DESAFIOS DA APLICAÇÃO DA GARANTIA DE PROPOSTA NAS LICITAÇÕES ELETRÔNICAS

A aplicação da garantia de proposta nas licitações eletrônicas evidencia uma distância entre a previsão normativa do art. 58 da Lei nº 14.133/2021 e as funcionalidades atualmente disponibilizadas por algumas plataformas utilizadas para realização dos certames. Embora a lei permita que a garantia seja exigida no momento da apresentação da proposta, como requisito de pré-habilitação, sua operacionalização depende de sistemas eletrônicos capazes de receber, preservar e permitir a análise do documento sem comprometer outros princípios aplicáveis à licitação.

A questão é especialmente relevante porque a finalidade atribuída à garantia de proposta pressupõe que o ônus exista antes da participação na fase competitiva. Se o

instrumento pretende conferir maior comprometimento ao participante e desestimular propostas meramente especulativas, sua apresentação somente após o encerramento dos lances pode reduzir significativamente sua função preventiva.

4.1 A incompatibilidade entre o momento legal da garantia e as funcionalidades dos sistemas eletrônicos

O art. 58 da Lei nº 14.133/2021 estabelece que a garantia poderá ser exigida "no momento da apresentação da proposta", qualificando-a como requisito de pré-habilitação. A interpretação desse comando adquire especial importância nas licitações eletrônicas, nas quais o cadastramento da proposta inicial, a fase de lances e o envio da proposta ajustada constituem momentos procedimentais distintos.

Um dos principais problemas para aplicação do dispositivo decorre das limitações das plataformas eletrônicas. No âmbito do Compras.gov.br, essa dificuldade foi expressamente considerada no debate submetido ao Tribunal de Contas da União no Acórdão nº 1.128/2026-Plenário. O precedente apontou limitações operacionais do sistema e recomendou ao Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos a promoção de ajustes na plataforma para viabilizar a apresentação da garantia desde o cadastramento das propostas.

A questão não é meramente tecnológica. A apresentação da garantia somente após o encerramento da fase de lances suscita questionamento quanto à própria efetividade do instituto. Se o fornecedor pode participar integralmente da disputa sem previamente constituir a garantia, poderá apresentar sucessivos lances, influenciar a dinâmica competitiva e, posteriormente, deixar de apresentar o documento quando convocado.

Nessa hipótese, a desclassificação posterior do participante não desfaz os efeitos de sua atuação durante a fase competitiva. Os demais licitantes já terão formulado seus lances considerando a disputa realizada e a Administração poderá ser obrigada a retomar o procedimento mediante convocação do participante subsequente.

Benevides (2026), ao analisar o Acórdão nº 1.128/2026-Plenário, destaca precisamente esse problema. Para o autor, admitir a apresentação da garantia somente depois dos lances permitiria que o participante ingressasse livremente na disputa, influenciasse a dinâmica concorrencial e, ao final, simplesmente deixasse de prestar a garantia, submetendo-se à desclassificação sem que o instrumento produzisse o efeito econômico dissuasório que justificou sua exigência.

Surge, assim, uma aparente contradição: a garantia é exigida para aumentar o comprometimento dos participantes, mas determinadas limitações tecnológicas permitem que o fornecedor participe de toda a disputa sem demonstrar previamente esse comprometimento. Nessas condições, a exigência posterior corre o risco de se transformar em mera formalidade de classificação, distanciando-se da finalidade preventiva atribuída ao instituto.

4.2 A proposta mais vantajosa e a ausência da garantia: formalismo ou requisito essencial?

A dificuldade operacional apresenta outro problema relevante quando o licitante classificado em primeiro lugar, após a fase de lances, oferece proposta significativamente mais vantajosa para a Administração, mas deixa de comprovar que constituiu a garantia no momento estabelecido pelo edital.

Foi justamente situação semelhante que deu origem à controvérsia apreciada no Acórdão nº 1.128/2026-Plenário. Na Concorrência Eletrônica nº 90.002/2026, o licitante representante havia apresentado proposta de R$ 1.578.000,00, enquanto o valor posteriormente homologado foi de R$ 1.641.750,02. A empresa questionou sua desclassificação em razão do momento de emissão da garantia, alegando prejuízo à economicidade e à seleção da proposta mais vantajosa.

No caso concreto, a diferença aproximada de R$ 63.750,00 foi considerada de baixa materialidade no contexto analisado, e o TCU julgou improcedente a representação. Entretanto, a controvérsia suscita questão que ultrapassa aquele caso específico.

Imagine-se situação na qual a diferença entre a proposta desclassificada e a proposta subsequente seja substancialmente superior. A aplicação objetiva da regra editalícia poderá levar a Administração a contratar proposta significativamente mais onerosa em razão da ausência de garantia que, por limitação da própria plataforma eletrônica, sequer poderia ter sido anexada no momento inicial da disputa.

O problema não autoriza simplesmente o afastamento da exigência editalícia em favor da proposta de menor preço, sob pena de violação à vinculação ao instrumento convocatório e à isonomia. Os demais participantes podem ter suportado custos para constituir tempestivamente suas garantias e organizado sua participação em conformidade com as regras previamente estabelecidas. Admitir que determinado licitante constitua a garantia apenas depois de conhecer o resultado da disputa significaria conferir-lhe vantagem não concedida aos concorrentes.

Há, portanto, verdadeiro conflito entre valores igualmente protegidos pela legislação: de um lado, a seleção da proposta mais vantajosa e a economicidade; de outro, a isonomia, o julgamento objetivo, a vinculação ao edital e a própria efetividade da garantia.

Essa tensão reforça a necessidade de que o problema seja solucionado antes da abertura da licitação, mediante regulamentação adequada, planejamento do procedimento e adaptação tecnológica, e não transferido ao agente de contratação ou ao pregoeiro no momento do julgamento das propostas.

4.3 Garantia de proposta, anonimato dos participantes e sigilo da disputa

A exigência da garantia antes da fase competitiva também precisa ser compatibilizada com a preservação da identidade dos participantes durante o procedimento eletrônico.

A preocupação com a preservação do anonimato dos participantes já havia sido apontada por Torres e Dantas (2024), que identificaram dificuldades relacionadas à análise da garantia antes da conclusão da fase competitiva. Os autores destacam que a verificação antecipada do documento pode comprometer o anonimato próprio da disputa eletrônica, apontando como possível solução a realização do upload prévio da garantia, com sua análise em momento posterior.

Determinadas plataformas permitem o envio prévio de documentos relacionados à garantia, mas a forma de apresentação pode possibilitar a identificação do fornecedor antes do momento adequado. A garantia emitida por seguradora, instituição financeira ou outro agente normalmente contém elementos capazes de identificar o tomador, criando potencial conflito entre a efetividade do art. 58 e a preservação da anonimização dos participantes.

O próprio Acórdão nº 1.128/2026-Plenário enfrentou essa dificuldade. No caso analisado, o edital estabeleceu que, se não fosse possível anexar a garantia no momento do cadastramento da proposta, seja por inviabilidade do sistema, seja para evitar a identificação da licitante, o documento poderia ser juntado posteriormente, desde que a garantia já estivesse emitida até a data e o horário de abertura da sessão pública.

A solução é relevante porque estabelece distinção entre a constituição da garantia e sua juntada ao processo eletrônico. A garantia deveria existir antes da disputa, preservando sua função de comprometimento prévio, ainda que sua apresentação

documental à Administração ocorresse posteriormente em razão das limitações da plataforma.

Entretanto, soluções destinadas a ocultar manualmente a identificação do fornecedor também podem gerar novas dificuldades. A simples inserção de tarjas ou supressão de elementos identificadores, por exemplo, exige cautela quanto à possibilidade de conferência da autenticidade, individualização e vinculação da garantia ao respectivo participante.

Nesse cenário, o esforço para solucionar uma deficiência tecnológica não deve produzir novas vulnerabilidades procedimentais. O instrumento precisa simultaneamente permitir a comprovação de que cada participante constituiu sua própria garantia, preservar a identidade dos licitantes durante a fase em que o anonimato seja necessário e assegurar posterior verificação da autenticidade e validade do documento.

4.4 O envio de documentos sem validação prévia e a falsa aparência de cumprimento da exigência

Mesmo nas plataformas que disponibilizem campo específico para envio da garantia antes da fase de lances, pode surgir outra dificuldade: a mera existência de um arquivo anexado não significa, por si só, que a garantia tenha sido efetivamente prestada.

Caso a plataforma se limite a verificar a existência formal de um arquivo, sem validação de seu conteúdo, poderá ocorrer situação em que documento inválido, incompleto ou estranho à garantia exigida seja anexado sem impedir automaticamente a participação na disputa. A irregularidade somente seria identificada quando o documento fosse efetivamente analisado pela Administração, possivelmente após o encerramento da fase competitiva.

Nesse cenário, embora tecnologicamente exista campo para anexação prévia, a finalidade preventiva do instituto pode permanecer parcialmente comprometida.

A questão evidencia que a adaptação tecnológica necessária à aplicação do art. 58 não se resume à criação de um campo denominado “garantia de proposta”. É necessário estruturar mecanismo capaz de conciliar recebimento, individualização, preservação do sigilo, integridade documental e posterior validação.

Por outro lado, a análise humana de todas as garantias antes da fase competitiva poderia acrescentar nova etapa ao procedimento, ampliar o tempo de processamento da licitação e, dependendo da forma de operacionalização, revelar antecipadamente informações sobre os participantes. Novamente, a solução exige desenho procedimental

e tecnológico adequado, não podendo ser simplesmente transferida ao agente responsável pela condução do certame.

4.5 A necessidade de adaptação dos sistemas e de regulamentação do procedimento

As dificuldades identificadas demonstram que existe relevante desafio de compatibilização entre a disciplina jurídica da garantia de proposta e a arquitetura das plataformas eletrônicas.

O Acórdão nº 1.128/2026-Plenário reconheceu expressamente essa necessidade ao recomendar providências destinadas à adequação do Compras.gov.br e à regulamentação do instituto. Mafissoni (2026) destaca que o precedente deslocou a discussão para soluções estruturais, incluindo adaptação da plataforma, regulamentação do uso da garantia na Administração Pública Federal e aperfeiçoamento das minutas padronizadas.

Benevides (2026) sintetiza essa compreensão ao defender que as limitações tecnológicas das plataformas não devem esvaziar instituto previsto na legislação, sendo necessário adaptar os sistemas à disciplina jurídica aplicável.

A adequada operacionalização da garantia de proposta exige, portanto, solução capaz de atender simultaneamente a diferentes requisitos: permitir sua constituição antes da fase competitiva; impedir o ingresso na disputa de participante que não tenha efetivamente prestado a garantia quando exigida; preservar a anonimização dos licitantes; individualizar a garantia apresentada por cada fornecedor; permitir a conferência posterior de sua autenticidade e validade; e estabelecer critérios objetivos para o tratamento de eventuais irregularidades.

Enquanto as plataformas não oferecerem funcionalidades suficientemente adaptadas, ganha ainda mais importância a clareza do instrumento convocatório. O edital deve definir de forma objetiva o momento de constituição e apresentação da garantia, o procedimento para seu envio, as modalidades admitidas, os requisitos para sua aceitação e as consequências do descumprimento, evitando soluções improvisadas durante a sessão pública.

As dificuldades práticas analisadas demonstram, finalmente, que a efetividade da garantia de proposta não depende apenas de sua previsão no art. 58 da Lei nº 14.133/2021. Depende também da maturidade do planejamento, da qualidade das regras editalícias, da atuação dos agentes responsáveis pela contratação e, necessariamente, da existência de sistemas eletrônicos compatíveis com a finalidade pretendida pelo legislador.

A garantia de proposta somente poderá funcionar como instrumento de gestão de riscos se sua própria exigência não se transformar em nova fonte de riscos para o procedimento licitatório.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Lei nº 14.133/2021 retomou a possibilidade de exigência da garantia de proposta, inclusive nas licitações realizadas na modalidade pregão, qualificando-a como requisito de pré-habilitação. A alteração legislativa reacendeu o debate acerca da capacidade do instituto de conferir maior seriedade às disputas e reduzir riscos relacionados ao comportamento dos participantes.

A análise desenvolvida demonstra que a garantia de proposta pode constituir instrumento útil de gestão de riscos, especialmente diante de histórico de desistências, não manutenção das propostas, recusas à contratação e convocações sucessivas de licitantes remanescentes. Nessas circunstâncias, a imposição de compromisso econômico prévio pode estimular maior responsabilidade dos fornecedores quanto à decisão de participar da licitação e às propostas apresentadas.

Esse potencial, contudo, não justifica sua adoção indistinta. O caráter facultativo estabelecido pelo art. 58 da Lei nº 14.133/2021 pressupõe decisão administrativa fundamentada acerca da necessidade e adequação da medida ao caso concreto. A garantia não deve ser incorporada automaticamente aos editais ou sustentada por justificativas genéricas relacionadas à necessidade de conferir maior seriedade à disputa.

Nesse aspecto, o histórico de contratações anteriores para objetos iguais ou semelhantes pode constituir importante parâmetro para a decisão administrativa, especialmente quando demonstrada elevada ocorrência de desistências, propostas não mantidas, recusas à contratação ou convocações sucessivas de remanescentes que tenham comprometido a eficiência do procedimento. A utilização de dados concretos permite vincular a exigência ao risco que efetivamente se pretende mitigar.

Também não se pode concluir que a garantia seja adequada apenas às contratações complexas. Objetos simples e padronizados podem apresentar riscos relacionados ao comportamento dos participantes, especialmente em ambientes eletrônicos de ampla participação. A menor complexidade do objeto, portanto, não afasta por si só a possibilidade de exigência, assim como sua complexidade não constitui fundamento suficiente para adotá-la automaticamente.

Por outro lado, a garantia representa ônus aos participantes e pode produzir reflexos sobre a competitividade. O limite legal de 1% do valor estimado não dispensa a Administração da análise de proporcionalidade, inclusive quanto ao percentual efetivamente necessário. O objetivo de aumentar o comprometimento dos participantes não pode resultar no afastamento injustificado de fornecedores idôneos e capazes de executar adequadamente o objeto.

A garantia de proposta também não deve substituir os mecanismos de responsabilização previstos na legislação. Quando houver indícios de infração administrativa, cabe à Administração promover a correspondente apuração, assegurados o contraditório e a ampla defesa. Prevenir comportamentos mediante a utilização da garantia e responsabilizar condutas potencialmente infracionais constituem medidas distintas e complementares.

Além dos critérios para sua exigência, a pesquisa evidenciou importantes dificuldades relacionadas à operacionalização da garantia nas licitações eletrônicas. O Acórdão nº 1.128/2026-Plenário do Tribunal de Contas da União revelou problemas relativos ao momento de constituição e apresentação da garantia e às limitações dos sistemas eletrônicos, além da necessidade de aperfeiçoamento da regulamentação e das plataformas utilizadas para realização dos certames.

A apresentação da garantia somente após a fase de lances pode comprometer parte de sua finalidade preventiva, uma vez que permite a participação na disputa antes da demonstração do comprometimento econômico que justificaria a exigência. Por outro lado, sua apresentação prévia também exige mecanismos capazes de preservar a identidade dos participantes, individualizar e validar os documentos e assegurar tratamento isonômico aos licitantes.

Essas dificuldades demonstram que não parece adequado transferir ao pregoeiro ou ao agente de contratação, durante a sessão pública, a responsabilidade por solucionar incompatibilidades decorrentes de regras editalícias insuficientes ou de limitações dos sistemas eletrônicos. As soluções devem ser construídas anteriormente, durante o planejamento, mediante adequada regulamentação, critérios objetivos e plataformas compatíveis com a finalidade do instituto.

Diante disso, conclui-se que a garantia de proposta pode contribuir para a proteção da Administração e para uma participação mais responsável nas licitações, desde que sua exigência esteja fundamentada em riscos concretamente identificados, seja proporcional

às características da contratação e esteja acompanhada de regras editalícias claras e condições operacionais adequadas.

Mais do que ampliar a utilização da garantia de proposta, mostra-se necessário amadurecer as condições para sua correta aplicação. Isso envolve planejamento, capacitação dos agentes públicos, utilização de dados das contratações anteriores, adequado exercício do poder sancionador, regulamentação e adaptação tecnológica das plataformas eletrônicas. Caso contrário, o instrumento concebido para reduzir riscos poderá transformar-se, ele próprio, em nova fonte de insegurança, controvérsia e restrição indevida à competitividade.

REFERÊNCIAS

ALVES, Felipe Dalenogare; SILVA, Jader Esteves da. A garantia de proposta na LLCA: a apresentação e a execução. Migalhas, 30 dez. 2024. Disponível em: https://www.migalhas.com.br/depeso/422267/a-garantia-de-proposta-na-llca-a-apresentacao-e-a-execucao. Acesso em: 24 ago. 2026.

BENEVIDES, Vinicius. Competição com compromisso: o TCU e a garantia de proposta prévia à fase competitiva. CBIC – Câmara Brasileira da Indústria da Construção, 12 jun. 2026. Disponível em: https://cbic.org.br/artigo-competicao-com-compromisso-o-tcu-e-a-garantia-de-proposta-previa-a-fase-competitiva/. Acesso em: 24 ago. 2026.

BRASIL. Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 1993.

BRASIL. Lei nº 10.520, de 17 de julho de 2002. Institui, no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, nos termos do art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, modalidade de licitação denominada pregão, para aquisição de bens e serviços comuns, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 2002.

BRASIL. Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021. Lei de Licitações e Contratos Administrativos. Brasília, DF: Presidência da República, 2021.

BRASIL. Tribunal de Contas da União. Acórdão nº 1.128/2026 – Plenário. Processo TC 006.548/2026-1. Relator: Ministro Benjamin Zymler. Sessão de 6 maio 2026. Brasília, DF: Tribunal de Contas da União, 2026.

JUSTEN FILHO, Marçal. Pregão: comentários à legislação do pregão comum e eletrônico. 6. ed. rev. e atual. São Paulo: Dialética, 2013.

JUSTEN FILHO, Marçal. Comentários à Lei de Licitações e Contratações Administrativas. 2. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2023.

MAFISSONI, Viviane. Garantia de proposta na Lei nº 14.133/2021: gestão de riscos, seriedade das ofertas e maturação jurisprudencial a partir do Acórdão nº 1.128/2026-TCU-Plenário. 2026. Disponível em: https://ronnycharles.com.br/wp-content/uploads/2026/05/artigo_garantia_proposta_acordao_1128_2026_tcu.pdf. Acesso em: 24 ago. 2026.

NIEBUHR, Joel de Menezes. Licitação pública e contrato administrativo. 5. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2022.

TORRES, Ronny Charles Lopes de. Leis de licitações públicas comentadas. 13. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: JusPodivm, 2022.

TORRES, Ronny Charles Lopes de; DANTAS, Maria Emanuelle de Andrade. Apontamentos sobre a garantia de proposta na Lei nº 14.133/2021. Ronny Charles, 12 abr. 2024. Disponível em: https://ronnycharles.com.br/apontamentos-sobre-a-garantia-de-proposta-na-lei-no-14-133-2021/. Acesso em: 24 ago. 2026.